



**zanzicar.fr**

# Achetez votre voiture sur zanzicar.fr

**En stock, garantie et livraison à la maison**



*Avis Vérifiés* ★★★★★ 9.3/10

Suivez-nous sur



**A** lors que les études montrent qu'elles représentent une source importante de stress et de déception, plus des 2/3 des ventes de voitures d'occasion réalisées en France chaque année continuent d'être faites de particulier à particulier.

Dans le même temps, le rapport des Français à l'Automobile, leur usage et leur mode de consommation ont profondément évolué.

C'est dans ce contexte que Zanzicar, notre offre digitale, a été lancé en juin 2017 :

## Zanzicar.fr

# L'occasion nouvelle définition

Avec Zanzicar nous réinventons l'achat d'un véhicule d'occasion, en offrant à nos clients une nouvelle façon d'acquérir sa voiture : simplifiée, désintermédiée et rassurante. C'est la voiture qui doit s'adapter à nos clients et à son mode de vie et jamais l'inverse.

Créer un lien de proximité avec nos clients en leur garantissant **souplesse, transparence, sécurité et services** avec des véhicules **en stock, garantis, livrés à la maison : telle est la promesse Zanzicar.**

ZANZICAR casse les codes en offrant une expérience client novatrice dans le monde de l'automobile en étant "customer centric".

C'est aujourd'hui l'un des piliers du Groupe PAROT pour mener à bien la conquête du marché du véhicule d'occasions.

ZANZICAR a pour mission de nous aider à prendre le pouvoir sur un marché de près de 6 millions de ventes annuelles qui n'est plus détenu par les professionnels.

**Votre vie change, votre voiture aussi, sautez sur l'occasion !**





# 01. Groupe PAROT : Motion dealer

# Carte d'identité

PAROT, est un groupe familial, coté en bourse, spécialiste de la mobilité automobile.



**40**

années d'existence



**900**

collaborateurs



**40**

stores



**15**

marques VN



**VO**

toutes marques

**441** M€

Chiffre d'affaires consolidé 2017



**19 990**

véhicules vendus en 2017

## Principales marques distribuées

Ford



Jeep

IVECO



KRONE

GRANALU



menci group



# Histoire

1978

→ Début de l'aventure du groupe PAROT, lorsqu' Alain Parot achète les parts de la Société Poids Lourds Service

1980

→ Les effectifs de la Société Poids Lourds Service ont été multipliés par trois, Alain Parot diversifie ses activités et se lance dans l'automobile

1988

→ Début du partenariat avec Ford

1993

→ Début du partenariat avec IVECO

2001

→ Alexandre Parot rejoint le groupe familial

2002

→ Début du partenariat avec MAZDA

2005

→ Début du partenariat avec MAN



2013

→ Début du partenariat avec BMW et MINI

fin 2014

→ Alexandre Parot et sa sœur Virginie sont les nouveaux actionnaires du Groupe PAROT



janvier 2015

→ Lancement du plan Ambition 2020

**Mai**

→ Rachat de VO 3000

**Octobre**

→ Le groupe PAROT devient le premier distributeur automobile Français côté en bourse

2016

20 juin 2017

→ Lancement de



**Novembre**

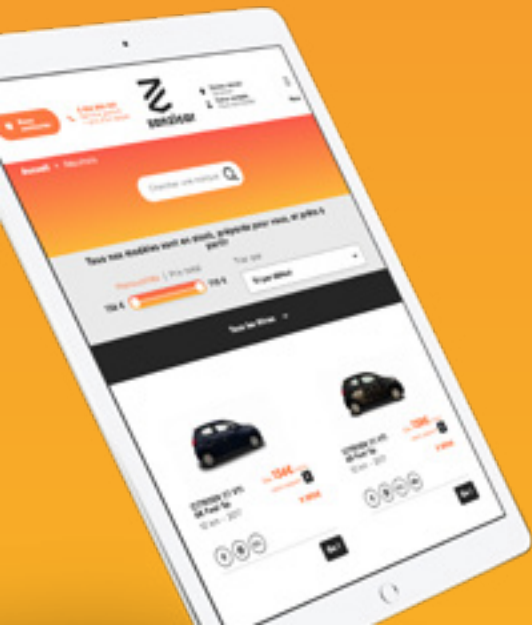
→ Signature d'un partenariat avec Norauto

→ Lancement de



2018

→ Lancement de



# Implantations

Un acteur national

 Points de retrait

 Norauto

 Concessions PAROT

 Siège social



## Valeurs



### Proximité

un lien étroit et durable  
avec les constructeurs /  
une connaissance parfaite  
des besoins de ses clients



### Engagement

humain et client centric



### Savoir-faire

PAROT considère  
ses collaborateurs comme  
sa ressource la plus  
importante / une histoire  
familiale de 40 ans



### Professionalisme

une connaissance pointue  
du secteur qui allie modernité  
et sur-mesure, un acteur  
reconnu par ses pairs



## Rôle

**ACCOMPAGNER TOUS LES NOUVEAUX USAGES  
ET COMPORTEMENTS DE L'AUTOMOBILE,  
DE L'ACHAT AU RENOUVELLEMENT, EN PASSANT  
PAR L'UTILISATION ET L'ENTRETIEN**





## 02. Le marché de l'occasion : les données clés



Les nouvelles pratiques de consommation touchent désormais la distribution automobile. **Acheter en ligne, consommer mieux, plus convivial, avec plus de qualité, de services, et en toute transparence** : autant d'objectifs qui peuvent être intégrés, tout en accompagnant le passage d'une économie de la propriété automobile à une économie de l'usage.

Alexandre Parot



# Données du marché

→ Avec près de 6 millions d'immatriculations par an, le marché des VO représente presque le triple de celui du neuf... mais près des deux tiers

**échappent aux professionnels.** Chiffres clés (sources CCFA / CÉTELEM / France Info / Accenture)

Avec 407 172 transactions enregistrées en décembre, le marché français du véhicule d'occasion a bouclé une année 2017 historique. Il totalise sur les douze derniers mois 5 678 604 unités.

Source CCFA – janvier 2018



## 75%

des propriétaires des véhicules d'occasion seraient prêts à changer de véhicule via l'achat en ligne

Accenture, 2014



La voiture d'occasion la plus vendue en France

407000 exemplaires de clio vendus en 2017



Le marché du véhicule d'occasion en 2017 a fait la part belle aux jeunes VO.



La LOA atteint 74% des financements automobiles en 2017

Baromètre ASF



## 74%

des Français veulent être libres de pouvoir faire un achat à tout moment où qu'ils soient

Havas, Mai 2018



## 85%

des véhicules achetés par les ménages sont des véhicules occasions

## Comportements d'achat

Les automobilistes, comme sur d'autres marchés, souhaitent que le **marché de l'automobile se recentre sur l'usage.**

Le **digital devient la première source d'information des consommateurs,** et demain la première source d'acquisition.



03. Zanzicar :  
une aventure  
entrepreneunariale



La promesse Zanzicar :  
en stock, garanti et livré à la maison  
depuis son canapé ;  
c'est la garantie d'un véhicule et de services  
au meilleur prix, en toute transparence et en toute  
confiance.

Alexandre Parot





# La genèse Zanzicar

**2015, Alexandre Parot est en voyage d'étude aux Etats-Unis. Il y découvre CARVANA, un pure player américains de la vente de voitures d'occasion. Bousculant les standards, cet acteur propose au consommateur, de son domicile et en quelques clics d'acquérir un nouveau véhicule. Il intègre à la fois les nouvelles attentes du consommateur et les nouvelles pratiques propre au e-commerce.**



**20 Juin 2018**  
**1 AN de ZANZICAR**

En France, sur les 5,6 millions de transactions annuelles de véhicules d'occasion, 65% d'entre elles se font entre particuliers. Conscient de l'intérêt de conquérir ce marché et inspiré par ces pures players américains, Alexandre Parot décide de miser sur le digital pour lancer un modèle innovant, adapté à la culture européenne répondant aux besoins des consommateurs, de plus en plus enclin à acheter en ligne leur véhicule.

Pour répondre à cet objectif, le 1<sup>er</sup> juin 2016, le Groupe Parot fait l'acquisition de VO 3000, le 3<sup>e</sup> plus gros négociant de véhicules particuliers en France destinés aux professionnels lui assurant une capacité de "sourcing" de son propre stock de véhicules toutes marques.

Le 10 février 2016, le groupe PAROT crée PAROT Digitals, une filiale qui a pour ambition de porter les projets digitaux du Groupe. Cette nouvelle structure, en mode startup est constituée d'une équipe travaillant en mode agile renforcée par le support des 900 collaborateurs du Groupe et le soutien de 8 partenaires métiers.

**Le 20 juin naît ainsi Zanzicar.fr la plateforme 100% digitale cassant les codes du véhicule d'occasion !**

En novembre, Zanzicar s'associe au leader français des centres automobiles **Norauto** pour déployer un réseau de points de livraison partout en France. Avec ce nouveau service, le futur acquéreur pourra acheter son véhicule en ligne et le récupérer dans le centre Norauto le plus proche de son domicile.

Depuis le lancement, fort d'une stratégie de communication et d'acquisition active, Zanzicar développe fortement ses ventes et confirme que le modèle répond aux besoins des particuliers.





## Une aventure entrepreneuriale soutenue par un groupe structuré et efficient :



Une filiale dédiée avec une vingtaine de collaborateurs



Un groupe solide avec une expertise métier en support



Un centre de **relation client** dédié



Une plateforme développée en interne en méthode "agile"

# Pourquoi Zanzicar est différent ?

## Un parti-pris assumé

“ Favoriser le passage de l'économie de propriété à l'économie d'usage ”



Entrée par l'usage



Ne payer que l'usage



Faciliter l'usage

## Une proposition de valeur nouvelle



Une nouvelle façon de trouver son véhicule : *dîtes-nous qui vous êtes et nous trouverons le véhicule adapté à votre vie*



Une souplesse sur les choix de financement de l'occasion : *payer comptant ou ne payer que la valeur d'usage*



Une nouvelle façon de changer de voiture : *plus de flexibilité*



Une nouvelle garantie de qualité : *confiance et transparence*



[zanzicar.fr](http://zanzicar.fr)





# Achat en ligne en toute transparence



Un large choix de véhicules **en stock**,  
au meilleur prix



Paiement  
comptant ou  
**LOA sans apport**



100 points de contrôle  
**12 mois de**  
**garantie minimum**



**Livraison**  
**à la maison** ou  
en point de retrait



**Satisfait ou**  
**remboursé 14 jours**  
ou 1 000 km



Avis clients  
**vérifiés et certifiés**  
NF service

Le conducteur choisit selon des besoins bien précis et paye seulement son usage.



Le processus digital permet d'optimiser les coûts inhérents à la vente. Cela permet d'avoir un offre au juste prix avec les mêmes services et garanties que sur le neuf.



L'achat n'est plus une contrainte, il devient un plaisir pour le conducteur qui recherche du confort, de l'esthétisme, des technologies à la pointe ou le plaisir de la conduite.



## Les preuves de notre différence



**Louez sans apport**  
dès 24 mois avec option d'achat



La valeur de reprise est **garantie dès le début**



**Frais d'entretien ou de réparation**  
sans surprise



Votre voiture est **vérifiée par les experts Zanzicar** sur 100 points de contrôle



**Des véhicules prêts à partir et garantis** pendant 12 mois minimum



**100% transparent** sur l'état de nos véhicules



**Livraison à domicile** ou en point retrait



**Gravage antivol** offert valable pendant 6 ans



**Un conseiller dédié** pour suivre vos envies



**Satisfait ou remboursé**, 14 jours pour essayer

# 100 % transparent sur l'état de nos véhicules



Vision 360° extérieur



Technologie de zoom



Vision 360° intérieur

## Zanzicar en images



# Optimiser le cycle de vie du véhicule d'occasion ...

01.SOURCING



02.RECONDITIONNEMENT



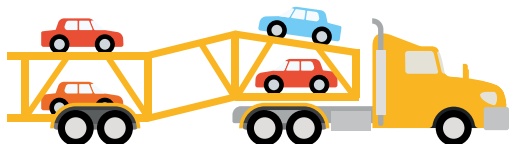
03.PLATEFORME  
DIGITALE ZANZICAR



04.CENTRE  
DE RELATION CLIENT



05. LOGISTIQUE

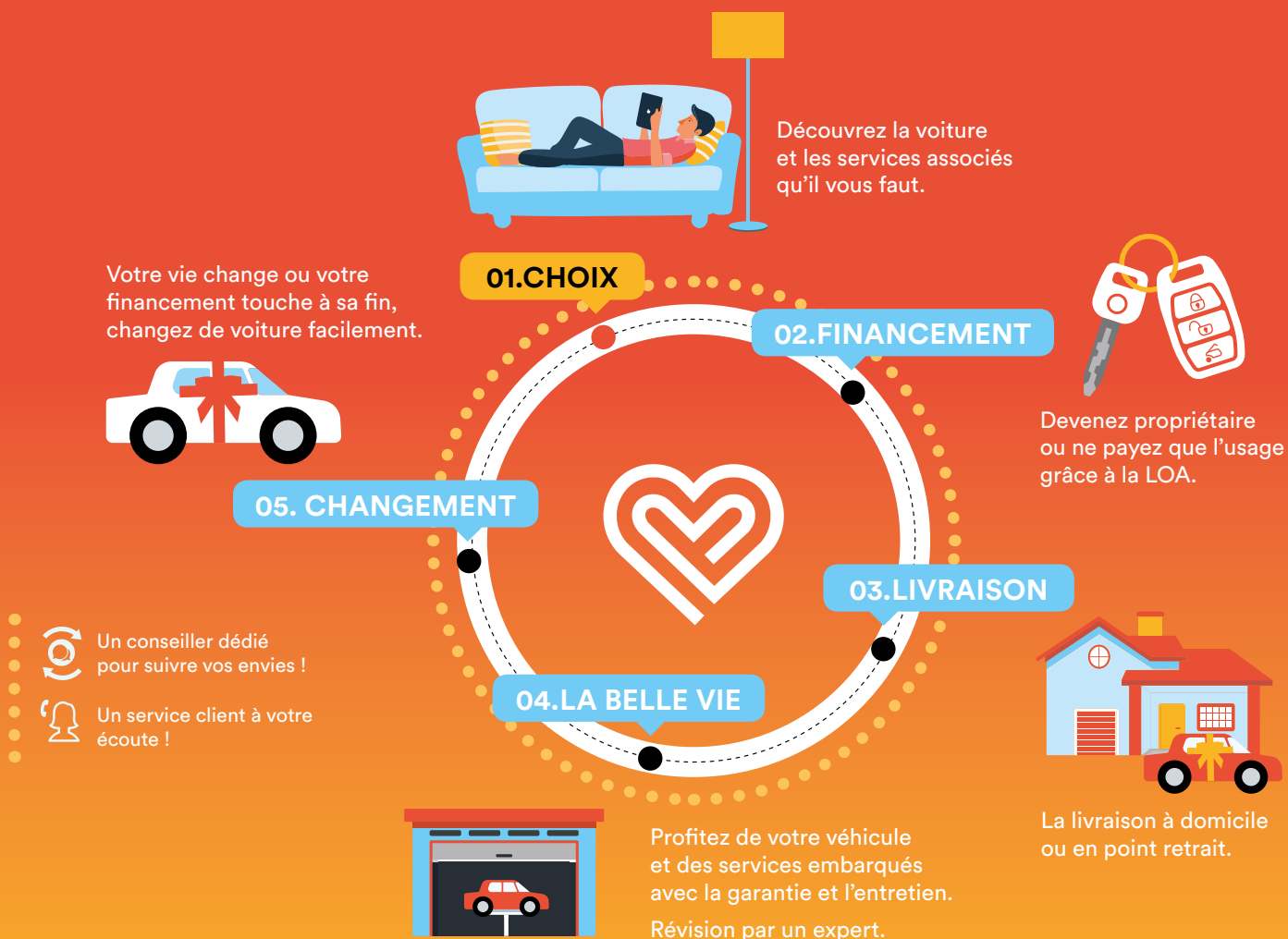


06.LIVRAISON



...et rendre  
l'expérience client mémorable

# Avec Zanzicar, tout roule !



A qui s'adresse Zanzicar ?

# Les auto-dépendants, oubliés des services digitaux de mobilité

# 77%

des français prennent leur voiture  
pour aller au travail.

→ Pour les auto-dépendants, les périurbains comme les ruraux, ce qui compte c'est leur rapport quotidien à l'auto

- ⊕ Parce qu'ils représentent une part importante de Français
- ⊕ Parce qu'ils ont un rapport singulier à la voiture et que l'offre de mobilité actuelle ne remet pas en question leurs usages
- ⊕ Parce que leur utilisation de la voiture est quotidienne notamment dans le cadre des déplacements domicile/travail
- ⊕ Parce qu'ils sont souvent délaissés et mis à l'écart par les start-up qui portent sur une mobilité plus urbaine et alternative

## À chaque moment de vie sa voiture

Autant que les individus, zanzicar se concentre sur chaque moment de leur vie, pour adresser au mieux les usages de chacun avec plus de souplesse

### Un véhicule selon les profils



Jeune  
célibataire



Couple



Couple avec  
premier enfant



Famille  
nombreuse



Senior



Les professions  
indépendantes  
(médecins, infirmiers,  
artisans etc)

### Un véhicule selon les changements de vie



Une  
naissance



Un  
déménagement



Un changement  
de situation maritale



Un changement  
d'emploi



Une mobilité  
géographique



Un départ  
à la retraite

# ZANZICAR a 1 an!



## 2017

### Phase pilote

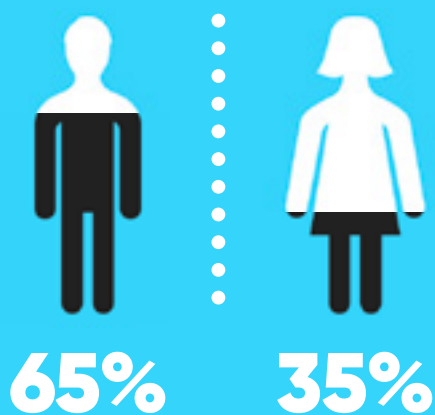
Lancement réussi à la date prévue  
Premières campagnes de communication  
on-line et off-line  
Premières ventes réussies  
Premiers avis et tests utilisateurs  
Partenariat avec **Norauto**

## 2018

### Phase d'accélération

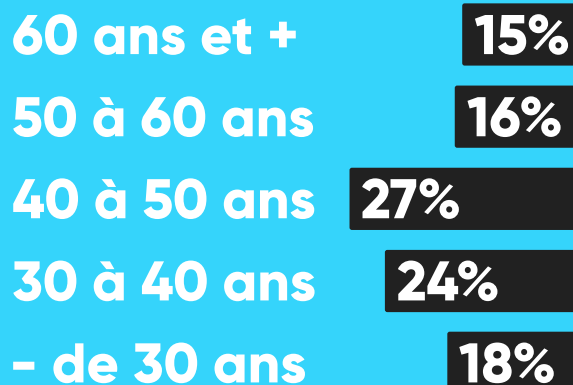
Intégration des développeurs  
V2 du site lancée (moteur, SEO)  
Renforcement des équipes  
Accélération des ventes  
Deux vagues de campagnes média  
Maîtrise et optimisation des coûts  
d'acquisition

# L'occasion de connaître notre client.

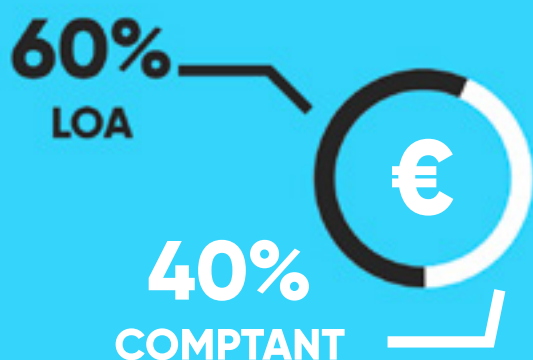


Sexe

  
de  
cible  
35  
-  
45  
ans



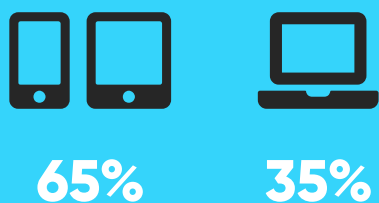
Age de nos clients



Mode de paiement



Lieux d'habitation



Navigation



Marques les plus vendues



**Transparence**

LOA de véhicules

Qualité

**Confiance**

d'occasion

Relation long terme

**Souplesse**

**Usage**



**Toutes les occasions  
sont bonnes**

↓

## **Nos ambitions**

Conquérir le marché  
du véhicule d'occasion  
en devenant l'un  
des leaders

Être reconnu comme  
un véritable acteur de  
l'e-commerce pour les  
solutions de mobilité



## 03. Les partenaires

# Norauto

Réseau de points  
de livraison



Shooting  
véhicule



Référentiel VO



Expertise &  
reconditionnement



Solutions  
de financement



Gravage  
et assurance  
complémentaire



Conseil et conception  
de marque,  
développement initial  
de la plateforme



Garantie  
et entretien



CRM

Ont également contribué à la réalisation de la plateforme ...



aircall



BLUETIS

Drupal™



IRIUM™

LINKBYNET





**zanzicar.fr**

**[www.zanzicar.fr](http://www.zanzicar.fr)**

